РОЛЬ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КОНКУРЕНТНЫХ ИННОВАЦИОННО- ОРИЕНТИРОВАННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ¹

А.К. Ляско

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-4(87)-39-52

Кооперационные отношения между конкурирующими фирмами, образующими между собой стратегические альянсы, т.е. долгосрочные и взаимовыгодные партнерские соглашения с целью освоения новых технологий, рынков и продуктовых категорий предполагают активную передачу и усвоение новых знаний и компетенций каждым партнером. Это позволяет фирмам – участникам альянса совместно разрабатывать инновационные технологические решения и повышать свою рыночную конкурентоспособность. Тем не менее конкурентные взаимодействия между партнерами могут помешать реализации заявленных в альянсе кооперационных целей. Данная работа исследует влияние доверительных отношений между партнерами в условиях конкурентного соприкосновения фирм в рыночной среде и сходства начального знания, находящегося в распоряжении каждого партнера, на эффективность кооперации. В работе выдвинут ряд гипотез, связывающих между собой основные параметры, которые характеризуют межфирменные доверительные отношения, сходство знания,

© Ляско А.К., 2019 г.

Ляско Александр Кимович, д.э.н., профессор Института бизнеса и делового администрирования Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва, alexlascaux@yahoo.com

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 19-010-00317 «Эволюция кооперативных взаимодействий между конкурирующими организациями»).

находящегося в распоряжении каждого из участников альянса, а также уровень трансакционных затрат, связанных с передачей знания в структуре альянса.

Ключевые слова: знания, трансакционные издержки, конкуренция, кооперация, доверие, стратегические альянсы.

JEL: B52, L14, L21, L24, O32.

ВВЕДЕНИЕ

Кооперационные взаимоотношения между конкурирующими фирмами, вступающими друг с другом в стратегические альянсы, являются достаточно подробно разработанной темой в мировой академической литературе (например, (Albort-Morant et al., 2018; Bengtsson et al., 2010; Bouncken, Kraus, 2013; Cassiman et al., 2009; Cozzolino, Rothaermel, 2018; Fernandez et al., 2014; Gnyawali, Park, 2011; Padula, Dagnino, 2007; Park et al., 2014; Raza-Ullah et al., 2014; Ritala, 2012; Wu, 2014)). Компании, чьи рыночные интересы вступают между собой в непосредственное конкурентное соприкосновение, тем не менее находят возможности для организации совместных проектов, преследующих разнообразные экономические цели. К числу последних относится, в частности, возможность экономии финансовых и других материальных ресурсов в ходе совместной разработки передовых технологий при сохранении отношений конкуренции между будущими продуктовыми решениями, основанными на применении инновационных технологических методов. Другими видами побудительных мотивов поддержания кооперационных взаимодействий между рыночными соперниками можно считать ускорение рыночного запуска передовых технологий и основанных на них инновационных продуктов, установление привлекательных для разработчиков отраслевых стандартов на инновационные товары и услуги, получение эффекта масштаба на ранних стадиях производства и принципиаль-

но новых решений, а также совместное противодействие конкурентным атакам со стороны других участников рынка, которые также могут быть объединены в долгосрочные стратегические партнерства.

Тем не менее интересам сотрудничества в стратегических альянсах, в которые входят непосредственные рыночные соперники, может быть нанесен значительный урон в силу того, что помимо интересов сотрудничества стороны имеют также вполне определенные конкурентные ожидания. С одной стороны, участники конкурентного стратегического альянса хотели бы объединить свои технологические достижения, производственные ресурсы, компетенции персонала и ноу-хау для реализации совместных технических или рыночных инноваций, которые могли бы способствовать закреплению отраслевого лидерства каждой компании, участвующей в проекте сотрудничества. С другой стороны, каждый участник технологического или маркетингового соглашения прекрасно осознает, что кооперационный проект охватывает только малую часть их стратегических интересов, а во всех остальных аспектах рыночной деятельности отношения между фирмами характеризуются вполне агрессивной конкурентной борьбой за технологическое доминирование, привлечение потребителей и контроль над долей рынка. Также противоречия между кооперацией и конкуренцией между одними и теми же компаниями могут подорвать их совместные проекты или серьезно снизить эффективность сотрудничества, даже если обе стороны признают положительные возможности объединения своих ресурсов и усилий в наиболее перспективных направлениях технологического и рыночного развития.

Для оценки потенциального соотношения между элементами кооперации и конкуренции в стратегических альянсах, предполагающих участие непосредственных рыночных соперников, Луо (Luo, 2007) предложил типологию, охватывающую четыре основных соотношения: 1) слабые проявления сотрудничества и слабая конкуренция между

компаниями («изолирующие» стратегические альянсы, *isolating interfirm relationships*); 2) слабая конкуренция и сильные кооперационные устремления партнеров («партнерские» стратегические альянсы, *partnering interfirm relationships*); 3) сильные конкурентные мотивы, сопровождающиеся слабой кооперацией между партнерами («соперничающие» стратегические альянсы, *contending interfirm relationships*); 4) одновременное проявление сильных конкурентных и кооперационных устремлений («адаптирующиеся» стратегические альянсы, *adapting interfirm relationships*). Очевидно, что устойчивость совместной деятельности конкурирующих компаний будет меняться в зависимости от соотношения между элементами соперничества и сотрудничества в конкурентных стратегических альянсах.

Данная работа исследует *режимы устойчивого взаимодействия* в структуре конкурентных стратегических альянсов, осуществляющих совместную инновационную деятельность в высокотехнологичной среде. Особенности функционирования такого рода альянсов являются: 1) одновременное сотрудничество в процессе производства нового знания и соперничество в вопросах последующей коммерциализации этого знания; 2) дополняющие интеллектуальные активы, вовлекаемые в совместную деятельность сторон, которая сопровождается сходством базового знания компаний-конкурентов; 3) возможность возникновения побочных эффектов, когда консолидация знаний и ноу-хау партнеров в стратегическом альянсе приводит к инновационным результатам, которые не были запланированы в начале совместной деятельности и последствия которых не были учтены при оценке издержек и выгод стратегического альянса (Голиченко, 2017; Федорова, Барихина, 2015).

Одним из способов преодоления противоречий между конкурентной и кооперационной составляющей межфирменного взаимодействия в составе стратегического альянса, объединяющего рыночных соперников, может служить *установление и последующее со-*

вершенствование доверительных отношений между сторонами партнерства. Под межфирменными доверительными отношениями в данной статье подразумеваются такие отношения между участниками стратегического альянса, при которых ни одна из фирм-участников не опасается нарушения своих рыночных интересов, несмотря на потенциальную уязвимость ее рыночных позиций в случае враждебных действий со стороны партнеров. Развитые доверительные отношения между конкурентами могут решать сразу несколько задач стратегического партнерства: установление режима кооперации при нехватке формального контроля и недостаточно детальной проработке контрактных условий взаимодействия; своевременная адаптация совместного проекта к меняющимся условиям внешней среды; раскрытие важной информации без опасений встречного оппортунистического поведения партнера, который может использовать ее к своей односторонней выгоде. В данной работе мы проанализируем только те последствия установившихся отношений взаимного доверия между партнерами, у которых сходны начальные знания, которые влияют на реализацию высокотехнологичного проекта в процессе стратегического сотрудничества между конкурирующими участниками рынка. Хотя многие аспекты доверительных отношений в экономической среде подробно исследованы как отечественными (например, Дементьев, 2004; Егорова, Королева, 2018; Ляско, 2017)), так и зарубежными (например, (Arrow, 1974; Fukuyama, 1995; Nooteboom, 2002)) авторами. Вопрос о роли доверительных отношений в конкурентных стратегических альянсах, которые характеризуются высокой степенью общности знания его участников, до сих пор не рассматривался в академической литературе.

Основной тезис представленной нами работы заключается в том, что высокая степень сходства первоначального знания между конкурентами, образующими стратегическое партнерство, значительно усиливает зависимость успеха стратегического альянса от

доверительных межфирменных отношений. В свою очередь, достижение высокого уровня взаимного доверия способствует снижению транзакционных затрат, связанных с передачей и усвоением знания, причем этот эффект сильнее выражен в тех видах конкурентных стратегических альянсов, где отношения соперничества в значительной степени преобладают над интересами сотрудничества между партнерами.

Терминологически под *общностью начального знания* партнеров в данной статье подразумевается уровень количественного и качественного сходства знаний, с которыми конкурирующие фирмы входят в проект стратегического сотрудничества. Активность устремлений к кооперации определяется как готовность компании поступиться поиском преимуществ в конкурентной среде в пользу реализации проектов сотрудничества и совместной деятельности с участием непосредственных рыночных соперников. Сила конкурентных мотивов измеряется как мера предпочтения интересов поддержания опережающей конкурентной позиции компании по отношению к возможностям сотрудничества с непосредственными рыночными соперниками. Все три переменные можно охарактеризовать индексами, принимающими значения в интервале от 0 до 1.

ДОВЕРИЕ И СХОДСТВО НАЧАЛЬНОГО ЗНАНИЯ В КОНКУРЕНТНЫХ АЛЛЯНСАХ

Теории обучения в фирмах (Inkpen 1998; 2000; Inkpen, Tsang, 2005, Kale et al., 2000) подчеркивают важность существования доверительных отношений, поддерживающих процессы передачи, аккумулирования и поглощения знания, которые постоянно происходят в структуре межфирменного сотрудничества. Взаимное доверие играет ключевую роль в процессах взаимного обучения

и приращения нового знания, совместно организуемых участниками стратегических альянсов. В контексте обучения и совместного создания знаний значение доверительных отношений дополнительно возрастает в конкурентных стратегических альянсах в силу необходимости противостоять деструктивным тенденциям, основанным на межфирменном соперничестве за пределами кооперационных проектов, т.е. в более широком рыночном контексте.

Доверительные отношения в данном типе межфирменных взаимодействий могут быть востребованы наиболее активно, когда кооперация между игроками оказывается затрудненной из-за специфических свойств передаваемого знания или особенностями процессов межфирменного обучения. Во-первых, речь идет об особом значении, придаваемом взаимному доверию в конкурентных стратегических альянсах, в которых участники изначально обладают сходными технологическими навыками и знанием рынков (или близкими базовыми представлениями, на которые опирается более узкоспециализированное знание). Во-вторых, доверительные отношения приобретают серьезную значимость, если фирмы, входящие в структуру стратегического партнерства, обладают различной способностью усваивать знания, т.е. демонстрируют расхождения в подходах к восприятию, поглощению и последующему коммерческому применению нового знания (Cohen, Levinthal, 1990; Lane et al., 2006). В-третьих, доверительные отношения оказываются особенно востребованными в случае взаимной передачи неявного знания, т.е. тех компонентов знания, которые сложно кодифицировать и транслировать партнерам в результате их глубокого укоренения в специфическом внутрифирменном контексте (Cullen et al., 2000; Lam, 2000; Lei et al., 1997; Kale et al., 2000).

Все эти и иные частные случаи объединены тем, что возможные затруднения, наблюдаемые в процессе передачи знаний, усвоения важной информации или защиты ценного ноу-хау, принадлежащего одной из фирм, усилива-

ются в контексте стратегического рыночного соперничества между участниками высокотехнологичного партнерства. Соответственно в отсутствие норм взаимного доверия конкурирующие компании могут испытывать серьезные трудности в реализации потенциала сотрудничества, заложенного в структуре кооперационного проекта. Ниже мы остановимся на более подробном анализе взаимосвязей, возникающих между отношениями доверия, кооперацией с участием непосредственных рыночных конкурентов и сходством знаний, доступных фирмам перед началом их стратегического сотрудничества.

Обычно стратегические альянсы (не исключая и тех, которые формируются с участием прямых рыночных соперников) оказываются в выигрыше, если их участники демонстрируют определенное различие в уровне знаний и навыков, образующую основу их соответствующих внутрифирменных компетенций. Дополнительность (или несходство) в ресурсах, основанных на знаниях, которые фирмы привносят в стратегическое партнерство, поддерживает процессы взаимного обучения (Bellon, Niosi, 2001), обеспечивает доступ к способностям и компетенциям, отсутствующим у фирмы в данный момент (Chiesa, Manzini, 1998; Ritala, 2009), помогает партнерам совместно разрабатывать инновационные продукты (Cassiman et al., 2009; Duysters et al., 1999), участникам стратегических альянсов – расширять область своего рыночного присутствия (Ritala et al., 2014) и закладывает основу для получения эффекта синергии, базирующегося на ресурсной взаимозависимости фирм (Luo, 2007). Более того, дополнительные знания, доступные партнерам, подчеркивают важность сотрудничества в конкурентном стратегическом альянсе и, следовательно, помогают разрядить напряженность между элементами конкуренции и кооперации, неизбежно свойственными данному типу стратегического партнерства (Das, Teng, 2000; Luo, 2007).

Напротив, когда знание, используемое компаниями, которые вступают одновремен-

но в отношении конкуренции и кооперации в структуре одного и того же межфирменного партнерства, опирается на большое число сходных элементов, то сходство создает серьезную угрозу для стабильного сотрудничества между игроками. Такая угроза возникает вследствие серьезных конкурентных намерений, которые основываются на рыночном соперничестве в использовании конкурентами сходных организационных ресурсов, базирующихся на знании. Общность в базовом знании, присутствующем в каждой компании, облегчает быстрое распознавание и присвоение ценных видов знания, принадлежащих партнеру (De Laat, 1997), что может негативно сказываться на конкурентных позициях фирм вследствие того, что рыночные соперники получают быстрый и легкий доступ к их важной информации и ноу-хау. Помимо того конкурирующие между собой фирмы, вступающие в совместные проекты в высокотехнологичной среде, по всей вероятности, располагают сходными когнитивными моделями и используют сходную рыночную логику, которая лежит в основе их стратегического поведения (Ritala, 2009; Ritala et al., 2014). Сходство подобного рода также может приводить к быстрой утрате конкурентного преимущества у тех компаний, которые допускают утечку критического знания их рыночным соперникам.

Чтобы уравновесить одновременное воздействие сходства фирменных ресурсов, основанных на знании, общности индустриального опыта игроков и конкурентных рыночных интересов у участников стратегического альянса, соперничающие фирмы, которые оказываются вовлеченными в кооперационный проект, могут нуждаться в *формировании доверительных отношений со своими партнерами*, прежде чем предоставить им доступ к уникальному знанию и другим своим ключевым интеллектуальным активам. В условиях развитого межфирменного доверия (в том числе формируемого между непосредственными рыночными конкурентами) воспринимаемые выгоды от поддержания отношений сотрудничества с отраслевыми соперниками могут

перевесить опасения по поводу потенциально-го размывания конкурентного преимущества фирм, вызванного той легкостью, с которой соперники со сходным предшествующим опытом в отрасли могут воспринимать, понимать и усваивать ценное знание, полученное в ходе кооперационных взаимодействий с конкурентами (Bogers, 2011).

Следует отметить, что академические исследования демонстрируют не вполне последовательные результаты, касающиеся степени сходства между знаниями отдельных фирм, входящих в структуру стратегических альянсов. В то время как Дуйстерс и Лемменс (Duysters, Lemmens, 2003) обнаружили, что технологические профили участников стратегических альянсов имеют тенденцию с течением времени сближаться, другие исследования показывают, что технологическая и высокая степень схожести знаний между партнерами может варьировать в зависимости от того, намереваются ли фирмы глубоко усвоить знание своих партнеров или же только получить к нему доступ (Mowery et al., 1996). Кроме того, результат сближения знаний между партнерами внутри альянса зависит от более широких целей, которые преследуют участники альянса. Эти цели могут представлять собой как совместное исследование принципиально новых технологических режимов и областей (exploration), так и использование уже известного технологического знания, в окрестностях которого ведется поиск новых прикладных возможностей и продуктовых решений (exploitation) (Nooteboom et al., 2007). Таким образом, схожесть знания может быть свойственна только некоторым типам стратегических альянсов, предполагающих участие непосредственных рыночных конкурентов.

Все же благодаря большей общности рынков и перекрывающимся продуктовым рядам, характерным для конкурирующих фирм, следует ожидать, что партнеры в стратегических альянсах с участием соперничающих между собой компаний, как правило, будут демонстрировать более заметную тен-

денцию развивать конвергентное знание, чем фирмы, которые образуют между собой не-конкурентные отношения в рамках стратегических альянсов. В условиях нарастающих конкурентных вызовов фирмам, которые не доверяют своим партнерам стратегического альянса, будет чрезвычайно трудно избежать подозрений в оппортунистическом поведении компаний-партнеров, поскольку общая база первоначального знания существенно облегчает процессы последующего восприятия и присвоения знаний, которые могут дать одностороннее конкурентное преимущество партнерам и при этом размыть конкурентную позицию фирмы, являющейся источником знаний и ноу-хау.

Как следует из представленных нами выше аргументов, предыдущие исследования установили важность доверительных межфирменных отношений для эффективного обмена знаниями с высокой степенью общности. Тем не менее наличие конкурентных отношений в структуре инновационно-ориентированных стратегических альянсов придает особую значимость построению взаимного доверия между партнерами, являющимися также и рыночными соперниками. Эти специфические для конкурентных альянсов модальности включают необходимость: 1) защиты ценного знания от перетекания к конкурентам в условиях высокой степени общности знания, облегчающей его восприятие и усвоение; 2) восприятия и усвоения дополняющего знания, поступающего от конкурирующих фирм, которые также опасаются усиления позиций своих рыночных соперников; 3) обеспечения совместного использования сходного знания в структуре стратегического альянса на фоне последующего конкурентного применения результатов стратегического сотрудничества. В соответствии с этими модальностями мы формулируем следующую гипотезу.

Предположение 1. Чем более сходными являются знания, которыми обмениваются участники конкурентных стратегических альянсов на ранних этапах осуществления проектов меж-

фирменной кооперации, тем в большей мере фирмы должны полагаться на отношения взаимного доверия для поддержания сотрудничества в структуре альянса.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, СХОДСТВО ЗНАНИЯ И ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОНКУРИРУЮЩИМИ ФИРМАМИ

Сочетание кооперационных устремлений фирм в составе стратегического альянса и конкурентных намерений компаний на более широком продуктовом, отраслевом или географическом рынке может приводить к росту транзакционных издержек, сопровождающих стратегическое взаимодействие сторон, в особенности в том случае, когда фирмы демонстрируют высокую степень общности технологического и рыночного знания. Прежде всего в структуре межфирменной кооперации может наблюдаться высокий уровень затрат на наблюдение над действиями другой стороны. Дорогостоящее наблюдение за поведением партнера по стратегическому альянсу может быть вызвано желанием убедиться, что ценное знание одной из фирм не перетекает в одностороннем и некомпенсированном порядке к другому партнеру по кооперационному взаимодействию. Одновременно с этим такие наблюдения могут быть признаны необходимыми для выявления случаев размытия конкурентного преимущества фирмы, выступающей источником знаний в совместном проекте. Затраты на мониторинг поведения партнеров могут быть также связаны с желанием одной из фирм убедиться в том, что ее партнеры по стратегическому альянсу не получают особых преимуществ в процессе взаимного обучения и приращения знаний, основанных на первоначальной схожести знаний фирм-участников, поскольку такая ситуация может привести к досрочному выходу

партнера из стратегического соглашения, как только он сочтет выполненными свои задачи, связанными с обучением и получением доступа к новому знанию в составе стратегического альянса.

Вместе с тем отдельные фирмы, сталкивающиеся с общностью первоначальных знаний в альянсе, сопровождающихся усилением конкурентных мотивов в структуре межфирменной кооперации, могут нести существенные транзакционные издержки, связанные с защитой своих интеллектуальных прав собственности. Они могут полностью или частично блокировать доступ партнеров к наиболее чувствительной информации или ноу-хау, которые представляют собой существенный источник конкурентных преимуществ фирмы, поскольку получение доступа к соответствующему знанию в условиях общности его технологического и рыночного контекста означает быстрое и успешное обучение и последующее приращение знания конкурирующими фирмами. Эти же самые компании могут создавать особый режим регулирования своих инвестиций в совместный проект, режим, исключающий слишком активное инвестирование нематериальных ресурсов, которыми могли бы воспользоваться конкуренты к своей выгоде.

Наконец третий тип транзакционных издержек, которые конкурирующие фирмы могут нести в составе кооперационных стратегических альянсов, относятся к затратам на создание юридически обязывающих контрактных механизмов, которые могли бы компенсировать потери от нарушения интеллектуальных прав собственности одной из сторон, вызванного чрезмерной открытостью фирмы к сотрудничеству с партнерами в условиях схожих знаний, которыми располагают участники стратегического альянса. К транзакционным затратам такого рода следует отнести разработку специальных условий в контрактах, включающих компенсации за разглашение конфиденциальной информации, несанкционированный доступ к ней со стороны третьих лиц или неконтролируемое

распространение производной информации, опирающейся на конфиденциальные данные и нематериальные права собственности, принадлежащие одной из фирм в составе альянса.

Прочные отношения межфирменного доверия могут внести вклад в сокращение транзакционных издержек, связанных с передачей и усвоением сходного знания в структуре конкурентных стратегических альянсов. Уменьшение затрат, опирающееся на взаимное доверие между сторонами, может быть достигнуто по всем трем указанным выше направлениям: 1) мониторингу знаний, распространяющихся между партнерами со сходными способностями, основанными на использовании технологий; 2) защите ценного знания фирмы от доступа со стороны партнеров, обладающих способностями к его ускоренному восприятию и последующему усвоению из-за фактора сходства базового знания между партнерами; 3) разработке правовых инструментов, предотвращающих нарушение интеллектуальных прав собственности на сходное знание или компенсирующих его последствия.

Все эти три положительных результата от сокращения затрат могут быть достигнуты благодаря тому, что доверяющие друг другу организации менее склонны разрабатывать и применять сложные и дорогостоящие инструменты для защиты своих интересов в кооперационных взаимодействиях. Доверие снижает воспринимаемый риск оппортунистического поведения со стороны партнеров по проекту, несмотря на сходство в объемах и видах знания, доступного конкурирующим между собой фирмам. Как следствие, фирмы могут позволить себе организовать более открытый обмен важной технической информацией, обеспечивая взаимную прозрачность, избегая излишнего контроля над распространением знаний и отказываясь от возведения искусственных барьеров на пути информационного обмена (Inkpen, 1998; Inkpen, Tsang, 2005; Kale et al., 2000; Muthusamy, White, 2005). В условиях развитых доверительных отношений участники стратегического альянса склонны преуменьшать возможность того,

что их партнеры из числа прямых рыночных конкурентов нечестным образом присвоят их ценное ноу-хау, воспользовавшись сходством базового знания. Как следствие, они могут избегать применения затратных механизмов защиты своих интересов в партнерстве и тем самым повышать эффективность сотрудничества в кооперационных проектах с участием соперничающих организаций.

Особенностью ситуации со снижением транзакционных затрат в условиях деятельности конкурентных инновационно-ориентированных стратегических альянсов является наличие напряженности, вызванной следующими противонаправленными модальностями: 1) мониторинга деятельности конкурирующих компаний и одновременно поддержания открытости в обмене информацией и знаниями с высокой степенью общности; 2) защиты интеллектуальных прав собственности и одновременно предоставления некоторого объема важной внутрифирменной информации в режиме коллективного доступа; 3) спецификации обязательств конкурирующих сторон в контрактах и одновременно работы с неявным знанием и ноу-хау, не подлежащим четкой кодификации. Все это позволяет нам выдвинуть следующие предположения.

Предположение 2а. Чем выше оказывается уровень доверительных отношений, достигнутый в конкурентном стратегическом альянсе, тем ниже уровень транзакционных затрат, связанных с передачей знаний, имеющих высокую степень общности между партнерами по альянсу.

Предположение 2б. При заданных уровнях общности знаний, активности кооперационных взаимодействий и интенсивности конкурентного соперничества существует пороговый уровень доверительных отношений между партнерами по конкурентному стратегическому альянсу, обеспечивающему снижение транзакционных затрат, связанных с передачей знания между партнерами по альянсу.

РОЛЬ МЕЖФИРМЕННЫХ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЛЯНСОВ

Следуя описанной выше терминологии Луо (Luo, 2007), которая классифицирует конкурентные стратегические соглашения по степени преобладания мотивов соперничества или сотрудничества, необходимо отметить, что соперничающие стратегические альянсы, в структуре которых конкурентные мотивы одерживают верх над кооперационными аспектами взаимоотношений, предоставляют серьезные стимулы для оппортунистического присвоения ценного знания партнеров, в особенности если межфирменное сотрудничество предполагает использование активов, основанных на знании с высокой степенью сходства. В партнерских и адаптирующихся типах конкурентных стратегических альянсов, поддерживаемых сильными кооперационными устремлениями сторон, перенос и усвоение сходного знания между партнерами упрощается благодаря наличию норм взаимной поддержки в межфирменных отношениях, что делает менее вероятными оппортунистические попытки эксплуатации сходства знания в одностороннем порядке. В противоположность этому в соперничающих партнерствах, в которых кооперационные связи между игроками оказываются недостаточно сильными, чтобы осуществлять открытый и справедливый обмен информацией и знаниями (Bengtsson et al., 2010), опасения фирм по поводу потенциальной возможности присваивать их ноу-хау из-за его близости к базовому знанию конкурентов являются более чем оправданными.

Активы, основанные на знании, которое легче распознаются и ассимилируются в условиях высокой степени общности знаний между партнерами по альянсу, могут использоваться конкурентами в нечестных целях, причем это может происходить

как внутри альянса, так и за его пределами (Bouncken, Kraus, 2013; Li et al., 2008; Salvatat et al., 2013), подрывая таким образом перспективы межфирменного сотрудничества. Хотя сходство начального знания позволяет конкурентам лучше предсказывать выгоды от организации проектов сотрудничества (Padula, Dagnino, 2007), а также совместно создавать новые продуктовые предложения и рыночные возможности (Ritala, 2009; Ritala et al., 2014), несбалансированная конкуренция в соперничающих стратегических альянсах может легко разрушить кооперационный потенциал межфирменного альянса. В этом случае продолжение совместной деятельности в альянсе может критическим образом зависеть от возникновения и последующего развития доверительных отношений между участниками альянса. Взаимное доверие может убедить партнеров по альянсу в том, что их ценное ноу-хау не будет экспроприировано конкурентами со сходной базой знания, а также развеет их опасения по поводу возможной эксплуатации их вклада в совместную деятельность в результате высокой степени общности знаний между сотрудничающими фирмами.

Поскольку исследуемая ситуация характерна только для тех конкурентных стратегических альянсов, в которых мотивы конкуренции отчетливо преобладают над интересами кооперации, то соответствующие эффекты доверительных отношений не были проанализированы в предшествующих работах, посвященных общим принципам деятельности стратегических альянсов. Отсюда – и финальная гипотеза.

Предположение 3. Положительное воздействие доверительных отношений на процессы передачи и усвоения знаний с высокой степенью общности между партнерами сильнее выражено в соперничающих стратегических альянсах, чем в других типах конкурентных партнерств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Хотя предложенный выше анализ влияния доверительных отношений, сложившихся между фирмами, на процессы кооперации в конкурентных стратегических альянсах имеет характер теоретических гипотез, он позволяет наметить некоторые шаги к последующей эмпирической верификации предсказанных зависимостей. Для определения уровня взаимного доверия между конкурентами, вступающими в отношения межфирменного сотрудничества, транзакционных издержек их взаимодействия и уровня кооперации в стратегическом соглашении, заключенном между рыночными соперниками, можно применить распространенный в эмпирической литературе метод опроса руководителей фирм, образующих стратегические альянсы с конкурентами. Вопросы, задаваемые руководителям организаций, должны предполагать возможность ответа, градуированного по шкале Лайкерта (также известной как шкала Ликерта, Likert scale), с использованием граничных положений «полностью согласен» и «совершенно не согласен», а также тремя или пятью промежуточными значениями.

Аналогичный метод активно применялся в исследованиях межфирменного доверия в неконкурентных стратегических альянсах (например, (De Jong, Klein Woolthuis, 2009; Dyer, Chu, 2003; Zaheer et al., 1998)). Подход этих авторов основан на использовании множественных шкал, отражающих субъективно воспринимаемый руководителем фирмы уровень надежности партнера и его нежелание вести себя оппортунистически. Последующая статистическая обработка результатов по нескольким шкалам, отражающим уровни взаимного доверия, транзакционных затрат и конкуренции в составе стратегического альянса, позволит проверить правильность выдвинутых нами гипотез. Разумеется, этим расчетам должны предшествовать построение и верификация подобных шкал, что представляет собой важную задачу для последу-

ющих исследований в сфере межфирменных отношений в структуре конкурентных стратегических альянсов. Можно также использовать альтернативные методики оценки уровня межфирменного доверия, включая индексные параметры (Егорова, Королева, 2018).

Как следует из аргументов, представленных в данной статье, конкурентные инновационно-ориентированные стратегические альянсы, ведущие свою деятельность в высокотехнологичной среде, особенно сильно зависят от выстроенных отношений межфирменного доверия в условиях высокой общности начального знания партнеров по альянсу. Взаимное доверие помогает компаниям, сочетающим отношения конкуренции и сотрудничества, снизить транзакционные издержки, сопровождающие передачу и усвоение новых знаний, причем данный эффект, как предполагается, сильнее всего выражен в конкурентных стратегических альянсах с преобладанием мотивов конкурентного соперничества. Помимо верификации предложенных теоретических гипотез будущие исследования в этой области могут сосредоточиться на влиянии специфических отраслевых, географических, структурных или культурных факторов на деятельность конкурентных стратегических альянсов, использующих, рекомбинирующих и развивающих знание с высокой степенью общности.

Список литературы

- Голиченко О.Г. Государственная политика и провалы национальной инновационной системы // Вопросы экономики. 2017. № 2. С. 97–108.
- Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. № 8. С. 46–65.
- Егорова Н.Е., Королева Е.А. Методики оценки уровня доверия экономических субъектов: классификационная схема и сравнительный анализ // Вестник ЦЭМИ РАН. 2018. Вып. 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://cemi.jes.ru/s111111110000039-5-1>.
- Ляско А.К. Проблема стабильности в неформальных системах денежного трансфера: нормы доверия или институты контроля? // Вопросы экономики. 2017. № 3. С. 120–130.
- Федорова Е.А., Барихина Ю.А. Оценка горизонтальных и вертикальных спилловер-эффектов от прямых иностранных инвестиций в России // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 46–60.
- Albort-Morant G., Leal-Millán A., Cepeda-Carrion G., Henseler J. Developing green innovation performance by fostering of organizational knowledge and coopetitive relations // Review of Managerial Science. 2018. Vol. 12. P. 499–517.
- Arrow K. The limits of organization. N.Y.: W.W. Norton, 1974.
- Bellon B., Niosi J. Institutional theories and inter-firm alliances: The transaction cost, competence and evolutionary debate revisited // Current Sociology. 2001. Vol. 49 (4). P. 67–84.
- Bengtsson M., Eriksson J., Wincent J. Co-opetition dynamics – An outline for further inquiry // Competitiveness Review. 2010. Vol. 20. P. 194–214.
- Bogers M. The open innovation paradox: Knowledge sharing and protection in R&D collaborations // European Journal of Innovation Management. 2011. Vol. 14. P. 93–117.
- Bouncken R.B., Kraus S. Innovation in knowledge-intensive industries: The double-edged sword of co-opetition // Journal of Business Research. 2013. Vol. 66. P. 2060–2070.
- Cassiman B., Di Guardo M.C., Valentini G. Organizing R&D projects to profit from innovation: Insights from co-opetition // Long Range Planning. 2009. Vol. 42. P. 216–233.
- Chiesa V., Manzini R. Organizing for technological collaborations: A managerial perspective // R&D Management. 1998. Vol. 28. P. 199–212.
- Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. P. 128–152.
- Cozzolino A., Rothaermel F.T. Discontinuities, competition, and cooperation: Coopetitive dynamics between incumbents and entrants // Strategic Management Journal. 2018. Vol. 39. P. 3053–3085.

- Cullen J.B., Johnson J.L., Sakano T. Success through commitment and trust: The soft side of strategic alliance management // *Journal of World Business*. 2000. Vol. 35. P. 223–240.
- Das T.K., Teng B.-S. Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective // *Organization Science*. 2000a. Vol. 11. P. 77–101.
- De Jong G., Klein Woolthuis R.J.A. The content and role of formal contracts in high-tech alliances // *Innovation: Management Policy and Practice*. 2009. Vol. 11. № 1. P. 44–59.
- De Laat P. Research and development alliances: Ensuring trust by mutual commitments // M. Ebers (ed.). *The Formation of Inter-Organizational Networks*. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 146–173.
- Duysters G., Kok G., Vaandrager M. Crafting successful strategic technology partnerships // *R&D Management*. 1999. Vol. 29. P. 343–351.
- Duysters G., Lemmens C. Alliance group formation: Enabling and constraining effects of embeddedness and social capital in strategic technology alliance networks // *International Studies of Management and Organization*. 2003. Vol. 33 (2). P. 49–68.
- Dyer J.H., Chu W. The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States Japan and Korea // *Organization Science*. 2003. Vol. 14. № 1. P. 57–68.
- Fernandez A.-S., Le Roy F., Gnyawali D.R. Sources and management of tension in co-opetition case evidence from telecommunications satellites manufacturing in Europe // *Industrial Marketing Management*. 2014. Vol. 43. P. 222–235.
- Fukuyama F. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. N.Y.: Free Press, 1995.
- Gnyawali D.R., Park B.J. Co-opetition between giants: Collaboration with competitors for technological innovation // *Research Policy*. 2011. Vol. 40. P. 650–663.
- Inkpen A. Learning, knowledge acquisition, and strategic alliances // *European Management Journal*. 1998. Vol. 16. P. 223–229.
- Inkpen A.C. Learning through joint ventures: A framework of knowledge acquisition // *Journal of Management Studies*. 2000. Vol. 37. P. 1019–1043.
- Inkpen A.C., Tsang E.W.K. Social capital, networks, and knowledge transfer // *Academy of Management Review*. 2005. Vol. 30. P. 146–165.
- Kale P., Singh H., Perlmutter H. Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital // *Strategic Management Journal*. 2000. Vol. 21. P. 217–237.
- Lam A. Tacit knowledge, organizational learning and societal institutions: An integrated framework // *Organization Studies*. 2000. Vol. 21. P. 487–513.
- Lane P.J., Koka B.R., Pathak S. The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuvenation of the construct // *Academy of Management Review*. 2006. Vol. 31. P. 833–863.
- Lei D., Slocum Jr J.W., Pitts R.A. Building cooperative advantage: Managing strategic alliances to promote organizational learning // *Journal of World Business*. 1997. Vol. 32. P. 203–223.
- Li D., Eden L., Hitt M.A., Ireland R.D. Friends, acquaintances, or strangers? Partner selection in R&D alliances // *Academy of Management Journal*. 2008. Vol. 51. P. 315–334.
- Luo Y. A coopetition perspective on global competition // *Journal of World Business*. 2007. Vol. 42. P. 129–144.
- Mowery D.C., Oxley J.E., Silverman B.S. Strategic alliances and interfirm knowledge transfer // *Strategic Management Journal*. Winter Special Issue. 1996. Vol. 17. P. 77–91.
- Muthusamy S.K., White M.A. Learning and knowledge transfer in strategic alliances: A social exchange view // *Organization Studies*. 2005. Vol. 26. P. 415–441.
- Nooteboom B. *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham: Edward Elgar, 2002.
- Nooteboom B., Van Haverbeke W., Duysters G., Gilling V., van den Oord A. Optimal cognitive distance and absorptive capacity // *Research Policy*. 2007. Vol. 36. P. 1016–1034.
- Padula G., Dagnino G.B. Untangling the rise of coopetition: The intrusion of competition in a cooperative game structure // *International Studies of Management and Organization*. 2007. Vol. 37 (2). P. 32–52.
- Park B.J., Srivastava M.K., Gnyawali D.R. Walking the tight rope of co-opetition: Impact of competition and cooperation intensities and balance on firm innovation performance // *Industrial Marketing Management*. 2014. Vol. 43. P. 210–221.
- Raza-Ullah T., Bengtsson M., Kock S. The cooperation paradox and tension in coopetition at multiple

levels // *Industrial Marketing Management*. 2014. Vol. 43. P. 189–198.

Ritala P. Is cooperation different from cooperation? The impact of market rivalry on value creation in alliances // *International Journal of Intellectual Property Management*. 2009. Vol. 3. P. 39–55.

Ritala P. Cooperation strategy – When is it successful? Empirical evidence on innovation and market performance // *British Journal of Management*. 2012. Vol. 23. P. 307–324.

Ritala P., Golnam A., Wegmann A. Cooperation-based business models: The case of Amazon.com // *Industrial Marketing Management*. 2014. Vol. 43. P. 236–249.

Salvetat D., Géraudel M., d'Armagnac S. Inter-organizational knowledge management in a cooperative context in the aeronautic and space industry // *Knowledge Management Research and Practice*. 2013. Vol. 11. P. 265–277.

Wu J. Cooperation with competitors and product innovation: Moderating effects of technological capability and alliances with universities // *Industrial Marketing Management*. 2014. Vol. 43. P. 199–209.

Zaheer A., McEvily B., Perrone V. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance // *Organization Science*. 1998. Vol. 9. № 2. P. 123–141.

Рукопись поступила в редакцию 15.06.2019 г.

TRUST, KNOWLEDGE SIMILARITY AND COOPERATION IN COOPETITIVE STRATEGIC ALLIANCES

A.K. Lyasko

DOI: 10.33293/1609-1442-2019-4(87)-39-52

Alexander K. Lyasko, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, alexlascaux@yahoo.com

Acknowledgment. This work was financially supported by the Russian Foundation for Basic Research (project No. 19-010-00317 “Evolution of cooperative interactions between competing organizations”).

Cooperative relationships between rival firms, which engage in interfirm strategic alliances, assume active transfer, reception and recombination of competencies and co-production of novel knowledge. These processes facilitate joint technological development and improve the participating firms' competitiveness. Nevertheless, competitive interactions between the partners can impede the achievement of the alliance's cooperative objectives. This paper investigates the impact of trusting attitudes developed between the partners on the effectiveness of interfirm collaboration under conditions of competitive rivalry in the broader industrial environment and similarity of initial knowledge at the partners' disposal. It offers a number of hypotheses, which determine the interrelationships between the levels of interfirm trust, transaction costs associated with transferring knowledge and the successful attainment of alliance goals. The paper pays specific attention to the effects arising from the commonality of knowledge possessed by cooperating rivals. It also analyzes the influence of particular types of cooperative strategic alliances on the success of collaborative arrangements under the conditions of knowledge commonality among the partners.

Keywords: knowledge, transaction costs, competition, cooperation, trust, strategic alliances.

JEL: B52, L14, L21, L24, O32.

References

- Albort-Morant G., Leal-Millán A., Cepeda-Carrion G., Henseler J. (2018). Developing green innovation performance by fostering of organizational knowledge and competitive relations. *Review of Managerial Science*, vol. 12, pp. 499–517.
- Arrow K. (1974). *The Limits of Organization*. New York: W.W. Norton.
- Bellon B., Niosi J. (2001). Institutional theories and inter-firm alliances: The transaction cost, competence and evolutionary debate revisited. *Current Sociology*, vol. 49 (4), pp. 67–84.
- Bengtsson M., Eriksson J., Wincent J. (2010). Co-opetition dynamics – An outline for further inquiry. *Competitiveness Review*, vol. 20, pp. 194–214.

- Bogers M. (2011). The open innovation paradox: knowledge sharing and protection in R&D collaborations. *European Journal of Innovation Management*, vol. 14, pp. 93–117.
- Bouncken R.B., Kraus S. (2013). Innovation in knowledge-intensive industries: The double-edged sword of co-opetition. *Journal of Business Research*, vol. 66, pp. 2060–2070.
- Cassiman B., Di Guardo M.C., Valentini G. (2009). Organizing R&D projects to profit from innovation: Insights from co-opetition. *Long Range Planning*, vol. 42, pp. 216–233.
- Chiesa V., Manzini R. (1998). Organizing for Technological Collaborations: A Managerial Perspective. *R&D Management*, vol. 28, pp. 199–212.
- Cohen W.M., Levinthal D.A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, vol. 35, pp. 128–152.
- Cozzolino A., Rothaermel F.T. (2018). Discontinuities, competition, and cooperation: Coopetitive dynamics between incumbents and entrants. *Strategic Management Journal*, vol. 39, pp. 3053–3085.
- Cullen J.B., Johnson J.L., Sakano T. (2000). Success through commitment and trust: The soft side of strategic alliance management. *Journal of World Business*, vol. 35, pp. 223–240.
- Das T.K., Teng B.-S. (2000). Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective. *Organization Science*, vol. 11, pp. 77–101.
- De Jong G., Klein Woolthuis, R.J.A. (2009). The content and role of formal contracts in high-tech alliances. *Innovation: Management Policy and Practice*, vol. 11, no. 1, pp. 44–59.
- Dementyev V. (2004). Trust – the Factor of Modern Market Economy Functioning and Development. *Russian Economic Journal*, no. 8, pp. 46–65 (in Russian).
- De Laat P. (1997). Research and development alliances: Ensuring trust by mutual commitments. M. Ebers (Ed.), *The Formation of Inter-Organizational Networks*. Oxford: Oxford University Press, pp. 146–173.
- Duysters G., Kok G., Vaandrager M. (1999). Crafting successful strategic technology partnerships. *R&D Management*, vol. 29, pp. 343–351.
- Duysters G., Lemmens C. (2003). Alliance group formation: Enabling and constraining effects of embeddedness and social capital in strategic technology alliance networks. *International Studies of Management and Organization*, vol. 33 (2), pp. 49–68.
- Dyer J.H., Chu, W. (2003). The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States Japan and Korea. *Organization Science*, vol. 14, no. 1, pp. 57–68.
- Egorova N., Koroleva E. (2018). Methods for trust assessment of economic entities: classification scheme and comparative analysis // *Herald of CEMI*. Issue 2 [Electronic resource]. Access for registered users. DOI: 10.33276/S0000039-5-1. URL: <https://cemi.jes.su/s11111110000039-5-1/> (in Russian).
- Fedorova E., Barikhina Y. (2015). Assessing horizontal and vertical spillover effects from foreign direct investment in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 46–60 (in Russian).
- Fernandez A.-S., Le Roy F., Gnyawali D.R. (2014). Sources and management of tension in co-opetition case evidence from telecommunications satellites manufacturing in Europe. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, pp. 222–235.
- Fukuyama F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gnyawali D.R., Park B.J. (2011). Co-opetition between giants: Collaboration with competitors for technological innovation. *Research Policy*, vol. 40, pp. 650–663.
- Golichenko O. (2017). Public policy and national innovation system failures. *Voprosy Ekonomiki*, no. 2, pp. 97–108 (in Russian).
- Inkpen A. (1998). Learning, knowledge acquisition, and strategic alliances. *European Management Journal*, vol. 16, pp. 223–229.
- Inkpen A.C. (2000). Learning through joint ventures: A framework of knowledge acquisition. *Journal of Management Studies*, vol. 37, pp. 1019–1043.
- Inkpen A.C., Tsang E.W.K. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, vol. 30, pp. 146–165.
- Kale P., Singh H., Perlmutter H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alli-

- ances: Building relational capital. *Strategic Management Journal*, vol. 21, pp. 217–237.
- Lam A. (2000). Tacit knowledge, organizational learning and societal institutions: An integrated framework. *Organization Studies*, vol. 21, pp. 487–513.
- Lane P.J., Koka B.R., Pathak S. (2006). The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuvenation of the construct. *Academy of Management Review*, vol. 31, pp. 833–863.
- Lyasko A. (2017). Stability in the informal value transfer systems: norms of trust or institutions of control? *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 120–130 (in Russian).
- Lei D., Slocum Jr J.W., Pitts R.A. (1997). Building cooperative advantage: Managing strategic alliances to promote organizational learning. *Journal of World Business*, vol. 32, pp. 203–223.
- Li D., Eden L., Hitt M.A., Ireland R.D. (2008). Friends, acquaintances, or strangers? Partner selection in R&D alliances. *Academy of Management Journal*, vol. 51, pp. 315–334.
- Luo Y. (2007). A coopetition perspective on global competition. *Journal of World Business*, vol. 42, pp. 129–144.
- Mowery D.C., Oxley J.E., Silverman B.S. (1996). Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. *Strategic Management Journal*, Winter Special Issue, vol. 17, pp. 77–91.
- Muthusamy S.K., White M.A. (2005). Learning and knowledge transfer in strategic alliances: A social exchange view. *Organization Studies*, Vol. 26, pp. 415–441.
- Nooteboom B. (2002). Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures. Cheltenham: Edward Elgar.
- Nooteboom B., Van Haverbeke W., Duysters G., Gilsing V., van den Oord A. (2007). Optimal cognitive distance and absorptive capacity. *Research Policy*, vol. 36, pp. 1016–1034.
- Padula G., Dagnino G.B. (2007). Untangling the rise of coopetition: The intrusion of competition in a cooperative game structure. *International Studies of Management and Organization*, vol. 37 (2), pp. 32–52.
- Park B.J., Srivastava M.K., Gnyawali D.R. (2014). Walking the tight rope of coopetition: Impact of competition and cooperation intensities and balance on firm innovation performance. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, pp. 210–221.
- Raza-Ullah T., Bengtsson M., Kock S. (2014). The coopetition paradox and tension in coopetition at multiple levels. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, pp. 189–198.
- Ritala P. (2009). Is coopetition different from cooperation? The impact of market rivalry on value creation in alliances. *International Journal of Intellectual Property Management*, vol. 3, pp. 39–55.
- Ritala P. (2012). Coopetition strategy – When is it successful? Empirical evidence on innovation and market performance. *British Journal of Management*, vol. 23, pp. 307–324.
- Ritala P., Golnam A., Wegmann A. (2014). Coopetition-based business models: The case of Amazon.com. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, pp. 236–249.
- Salvetat D., Géraudel M., d’Armagnac S. (2013). Inter-organizational knowledge management in a cooperative context in the aeronautic and space industry. *Knowledge Management Research and Practice*, vol. 11, pp. 265–277.
- Wu J. (2014). Cooperation with competitors and product innovation: Moderating effects of technological capability and alliances with universities. *Industrial Marketing Management*, vol. 43, pp. 199–209.
- Zaheer A., McEvily B., Perrone V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, vol. 9, no. 2, pp. 123–141.

Manuscript received 15.06.2019